

La POIRE D'AUTOMNE en 2008-2009

BILAN DE CAMPAGNE

Récolte historiquement basse

Avec une récolte historiquement basse, les cours de l'ensemble des variétés de poires se maintiennent, malgré une activité routinière durant toute la campagne. Les opérateurs, compte tenu de leurs productions, gèrent la saison en fonction des clients et du disponible. On observe également une augmentation des ventes en direct de la part des producteurs, soucieux d'optimiser au maximum leur revenu. En revanche, les importations demeurent très soutenues. L'Espagne avec 30 % de part de marché selon les Douanes Françaises, constitue le premier fournisseur, suivi de l'Italie et du Benelux.

Faits marquants

■ Petite récolte

Suite à un gel de printemps vers le 7 avril, la récolte de l'année 2008 est l'une des plus faibles de ces 10 dernières années pour les poires d'automne-hiver, en France mais également en Europe. On annonce une baisse de 20 % en Conférence et de 30 % en Comice en Europe. Dans l'hexagone, les estimations sont identiques.

■ Qualité hétérogène

L'été pluvieux avec de nombreuses bourrasques de vent, suivi d'une arrière saison ensoleillée, engendre une récolte hétérogène surtout en Comice. Le boisage important et un épiderme très fragile altèrent la présentation de cette variété. En outre, le taux de sucre variable entraîne des soucis de conservation sur certains lots.

■ Marché correct en prix

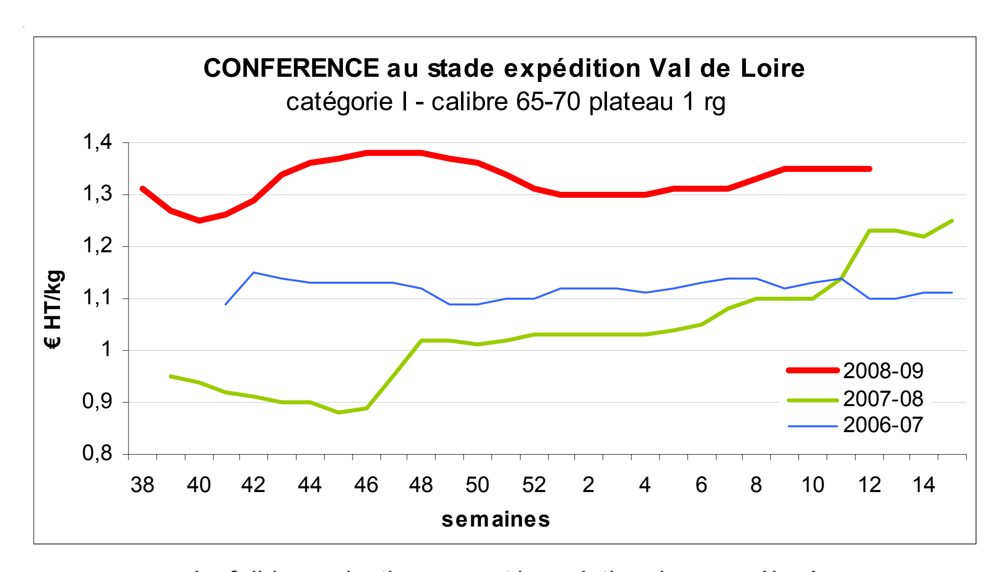
Avec une saison en poire d'été rapide et dynamique, le marché est peu encombré pour les poires d'automne hiver. On note une bonne demande automnale sur la Russie au départ du Benelux. Les opérateurs français bénéficient d'un marché intérieur peu concurrencé. Les prix sont soutenus durant toute la campagne. Cette tendance est entretenue par les importations tardives de l'hémisphère sud.

■ Export

La modification des normes phytosanitaires et les défauts de paiement de certains opérateurs à destination de la Russie laissent présager une forte diminution des exports dans les années futures. Dans ce contexte, les prochaines campagnes risquent d'être concurrencées sur le marché européen et français. Les importations de poire s'élèvent à 32 000 tonnes, soit une progression de 21 % par rapport à 2007. Cette tendance risque de s'accentuer.

■ Des saisons de plus en plus précoces

Face à l'arrivée très précoce de la Conférence belge sur le marché intérieur, les opérateurs français sont dans l'obligation de se positionner rapidement. L'arrivée en force de la Conférence sur les étalages perturbe la fin de campagne de la Williams et prolonge en hiver la commercialisation de la Comice, poire d'automne par excellence. L'augmentation importante de la production de la Conférence au Benelux durant ces dernières années décale la mise en marché des poires d'automne.



La faible production permet le maintien de cours élevés.



réseau des centres du
Service des Nouvelles des Marchés
Directions Régionales de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

Déroulement de la campagne

CONFERENCE

Septembre
La cueillette de la Conférence se termine dans de bonnes conditions dans l'ensemble des régions. La qualité est correcte et le taux de sucre élevé. La commercialisation est presque immédiate. A la faveur d'une campagne dynamique en Guyot et en Williams, le marché est réceptif. La demande se tourne rapidement vers les poires d'automne hiver, comme la Conférence. Les ventes sont précoces dans le Val de Loire et en Rhône-Alpes, face à la position déjà très affirmée du Benelux. Le taux de présence dans les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) s'élève à 32 % en fin de mois.

Octobre
La transition est rapide entre la campagne d'été et celle d'automne hiver. La poire Conférence devient majoritaire à l'expédition. La mise en place reste cependant difficile face à la Conférence du Benelux, à l'Abate-Fétel d'Italie et à la Rochas de la péninsule ibérique. Néanmoins, l'activité trouve un certain équilibre avec un rythme de croisière satisfaisant. Le taux de présence progresse dans les étalages des GMS, pour atteindre 55 % en Conférence française. Le marché est fluide et les cours se positionnent à un niveau soutenu.

Novembre
Le début de mois est calme. Le marché se reprend ensuite, face à une offre limitée en Europe. Une bonne demande à l'export allège la pression du Benelux sur l'hexagone et engendre un début de raffermissement des cours. Sur le marché intérieur, la tendance reste routinière malgré la mise en place de promotions dans les magasins.

Décembre
En début du mois, le commerce retrouve une certaine lenteur. La crise financière et des défauts de paiements perturbent le marché russe. La concurrence des Pays-Bas et de la Belgique sur le marché intérieur est plus fortement ressentie. On observe ainsi quelques fléchissements des cours. En France, le déstockage est bien avancé chez de nombreux expéditeurs, notamment en Rhône-Alpes.

Janvier
En début de mois, les opérateurs observent une tendance plus ferme et des ventes plus fluides. Le faible disponible permet de valoriser les derniers lots. Dans le Val de Loire, seule la région du Loiret dispose encore d'une offre permettant d'assurer le suivi des clients. En Rhône-Alpes, les stocks sont très limités. La hausse des cours tarde à se concrétiser sur la RHD (Restauration Hors Domicile) et chez les grossistes face à la réticence des acheteurs et à la forte présence du Benelux sur ces créneaux. En GMS, avec une demande plus sélective en calibre, les cours s'améliorent. Avec une offre concentrée chez les spécialistes de fin de campagne, les metteurs en marché gèrent au mieux les stocks. Ils assurent la qualité des lots et une activité constante dans les stations.

Février
Dans le Val de Loire, la campagne se poursuit à un rythme régulier. Les stocks se réduisent rapidement, même dans les petits calibres. La demande en barquette d'un kilo à destination des GMS permet une bonne valorisation des lots. Compte tenu d'une offre limitée, l'arrivée de la Williams d'Argentine vers le 15 février sur les marchés européens ne perturbe pas la tendance.

Mars
L'offre continue à fléchir et l'orientation reste ferme sur l'ensemble des calibres, à la faveur d'importations limitées. Les stocks chez les derniers metteurs en marché se réduisent de jour en jour. En fin de mois, la campagne arrive à son terme chez la plupart des opérateurs. Les expéditions hors France deviennent sporadiques. Les lots restant à commercialiser se valorisent et ils sont souvent réservés aux clients les plus fidèles. L'arrêt des cotations intervient dans la deuxième quinzaine, en avance d'un mois par rapport à une année normale.

DOYENNE DU COMICE

Septembre
Début septembre, en Rhône-Alpes, on observe les premières Comices sur le marché, mais également la Louise Bonne. Pour cette dernière, le faible disponible réduit les volumes à l'expédition. Le commerce est réceptif face au déficit de poires d'été.

Octobre
En Comice, l'offre progresse rapidement avec l'arrivée sur le marché des régions plus tardives, comme le Val de Loire et le Nord de la France. En Rhône-Alpes, l'IGP Savoie (Identification Géographique Protégée) profite de bonnes opportunités. Cependant, l'activité est contrée par la persistance d'un commerce lent.

Novembre
La tendance reste stable, malgré le positionnement des poires d'hiver. Les cours sont fermes dans la belle marchandise. En revanche, on observe une large fourchette de prix suivant la qualité des lots. La récolte 2008 en Comice est marquée par un taux de boisage important et un épiderme fragile. Cependant, les promotions permettent le maintien des cours.

Décembre
La Conférence et la Comice assurent l'essentiel de l'activité. La tendance est identique. Les acheteurs obtiennent des concessions de prix sur les lots de tenue moyenne. Les taux de sucre élevés ne favorisent pas la conservation de longue durée et obligent les opérateurs à accélérer les ventes. Néanmoins, à l'approche des fêtes, les lots de qualité et notamment l'IGP Savoie bénéficient d'un regain d'intérêt et d'un raffermissement des cours.

Janvier
Malgré des ventes variables allant d'une demande très calme à dynamique, les cours demeurent stables pour les derniers lots restant à commercialiser dans les régions encore en activité. La campagne s'achève rapidement dans la deuxième quinzaine.

PASSE CRASSANE - BEURRE HARDY

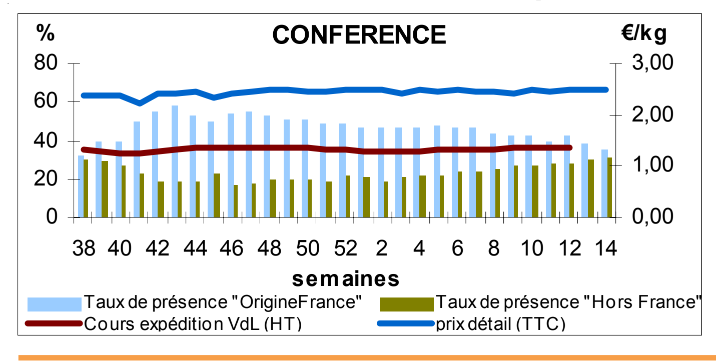
Suite à une récolte très faible, la campagne de Passe Crassane et de Beurré Hardy passe presque inaperçue. Le manque de volume ne permet pas aux opérateurs d'assurer une large distribution au niveau national. Les metteurs en marché privilégient les ventes locales dans le but de valoriser au maximum la production. Ainsi, la Beurré Hardy fait un passage éclair dans les étalages début octobre. En Passe Crassane, les opérateurs privilégient le mois de décembre pour vendre leur production en vue des fêtes de fin d'année. Les lots haut de gamme sont recherchés et bien valorisés. Pour les lots standards, la faiblesse de l'offre assure également des cours soutenus.

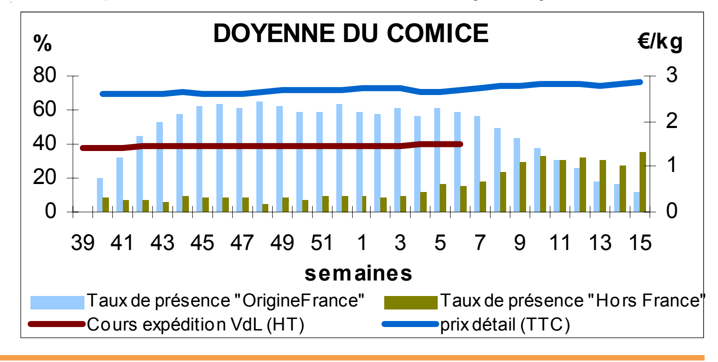
ANGELYS

Novembre-décembre
En raison d'une offre historiquement basse en poire d'automne hiver et contrairement aux campagnes précédentes dans les stations de référence, la mise en vente est retardée vers la deuxième semaine de janvier. Le marché est correct et les cours sont fermes durant toute la campagne. Le prix dépasse légèrement celui de l'année précédente pour les acteurs de la filière Angélys.

Prix au détail

Prix au détail, taux de présence et cours expédition du Val de Loire (VdL)





D'une campagne à l'autre

Cours au stade expédition et gros sur le M.I.N. de Nantes par variété et région de production

Moyennes hebdomadaires en euro HT/kg

Doyenne du Comice - cat I - calibre 75/80 mm - plateau 1 rang

Semaines	Val de Loire/Centre			Région Est			M.I.N. de NANTES	
	2008/2009	2007/2008	2006/2007	2008/2009 IGP Savoie	2007/2008	2006/2007	2008/2009	2007/2008
38				1,25			1,70	
39	1,40			1,21			1,70	
40	1,40	1,10		1,26			1,70	1,15
41	1,42	1,03	1,27	1,30	1,19	1,30	1,70	1,15
42	1,45	1,00	1,27	1,30	1,20	1,25	1,70	1,15
43	1,45	1,00	1,25	1,33	1,20	1,22	1,70	1,15
44	1,45	0,99	1,25	1,35	1,20	1,27	1,70	1,15
45	1,45	0,98	1,25	1,35	1,23	1,27	1,70	1,15
46	1,45	0,98	1,23	1,35	1,20	1,25	1,70	1,15
47	1,45	1,03	1,17	1,36	1,18	1,23	1,70	1,21
48	1,46	1,08	1,15	1,39	1,19	1,17	1,70	1,30
49	1,46	1,07	1,12	1,40	1,19	1,10	1,70	1,30
50	1,45	1,05	1,12	1,38	1,19	1,07	1,70	1,30
51	1,45	1,05	1,12	1,36	1,19	1,05	1,70	1,30
52	1,45	1,04	1,13	1,40	1,20	1,00	1,70	1,30
1	1,45	1,05	1,13	1,40	1,20	1,00	1,70	1,30
2	1,45	1,12	1,13	1,41	1,25		1,70	1,30
3	1,47	1,15	1,13	1,42	1,35		1,70	1,30
4	1,49	1,14	1,13	1,41	1,00		1,70	1,32
5	1,49	1,13	1,14	1,41	1,35		1,70	1,35
6	1,49	1,15	1,15	1,41			1,70	1,35
7		1,15	1,15	1,40			1,70	1,35
8		1,15	1,15	1,40			1,70	1,35

Passe Crassane - cat I - calibre 75/80 mm - plateau 1 rang

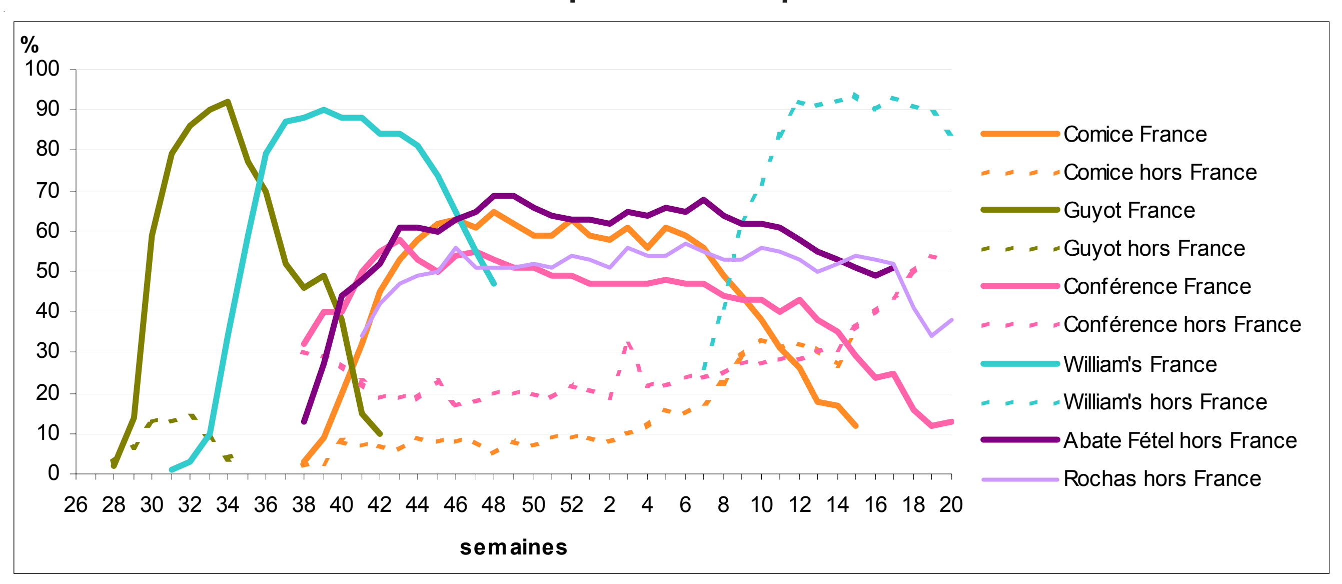
Semaines	Val de Loire/Centre			Région Est			M.I.N. de NANTES	
	2008/2009	2007/2008	2006/2007	2008/2009 IGP Savoie	2007/2008	2006/2007	2008/2009	2007/2008
49			1,07	1,37	1,07	1,10		
50			1,07	1,39	1,10	1,04	1,75	
51			1,06	1,40	1,10	1,00	1,75	
52			1,07	1,40	1,00	1,00	1,75	
1		1,13	1,07	1,40	1,00	1,00	1,75	1,50
2		1,11	1,06	1,53	0,95	0,95	1,75	1,47
3		1,10	1,07	1,63	0,97	0,95	1,75	1,33
4		1,10	1,06	1,58	0,95	0,92		1,30
5	1,35	1,07	1,07	1,55	0,93	0,90		1,30
6	1,35	1,03	1,08	1,58	0,92	0,90		1,30
7	1,35	1,00	1,10	1,60	0,90	0,90		1,30
8	1,32	1,00	1,09	1,60	0,89	0,90		1,30
9	1,27	1,00	1,11	1,60	0,88	0,90		
10	1,25	1,00	1,10			0,90		
11		1,00				0,90		
12		1,05						

Conférence - cat I - calibre 65/70 mm - plateau 1 rang

Semaines	Val de Loire/Centre		Région Est		Nord Picardie		M.I.N de NANTES	
	2008/2009	2007/2008	2008/2009 IGP Savoie	2007/2008	2008/2009	2007/2008	2008/2009	2007/2008
37		0,95					1,40	1,25
38	1,31	0,94	1,25	0,95			1,34	1,25
39	1,27	0,93	1,21	0,92		1,00	1,30	1,23
40	1,25	0,92	1,26	0,92	1,25	1,00	1,39	1,18
41	1,26	0,91	1,30	0,92	1,30	1,00	1,45	1,15
42	1,29	0,90	1,30	0,91	1,35	1,00	1,48	1,15
43	1,34	0,90	1,33	0,92	1,35	1,00	1,51	1,11
44	1,36	0,89	1,35	0,92	1,35	1,00	1,55	1,10
45	1,37	0,88	1,35	0,92	1,37	1,05	1,57	1,10
46	1,38	0,89	1,35	0,94	1,35	1,05	1,70	1,10
47	1,38	0,95	1,36	0,93	1,40	1,05	1,70	1,10
48	1,38	1,02	1,39	0,93	1,40	1,05	1,70	1,10
49	1,37	1,02	1,40	0,93	1,40	1,00	1,70	1,10
50	1,36	1,01	1,38	0,93	1,40	1,00	1,70	1,10
51	1,34	1,02	1,36		1,40	0,95	1,70	1,10
52	1,31	1,03	1,40		1,40	0,95	1,70	1,10
1	1,30	1,03	1,40		1,40	0,95	1,70	1,13
2	1,30	1,03	1,41		1,40	1,00	1,70	1,15
3	1,30	1,03	1,42		1,40	1,05	1,70	1,15
4	1,30	1,03	1,41		1,40	1,05	1,62	1,15
5	1,31	1,04	1,40		1,40	1,05	1,60	1,18
6	1,31	1,05	1,41		1,40	1,05	1,60	1,20
7	1,31	1,08	1,40		1,42	1,08	1,60	1,20
8	1,33	1,10	1,40		1,42	1,10	1,60	1,20
9	1,35	1,10	1,40		1,45	1,10	1,60	1,20
10	1,35	1,10			1,45	1,12	1,60	1,20
11	1,35	1,11			1,45	1,15	1,64	1,25
12	1,35	1,14				1,15	1,65	1,30
13		1,23				1,15	1,67	1,35

Chiffres indispensables

Evolution de la présence des poires en GMS



Pour les Guyots et les William's, la rotation dans les étalages est rapide. Pour les poires d'hiver, la diversité des variétés et des origines est plus importante. L'Abate Fétel d'Italie est la plus représentée, suivie de la Comice française.

La production française de poires automne-hiver

(source SCEES)

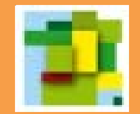
en tonnes	Centre Pays de la Loire	Grand Sud-Ouest	Bassin Rhône Méditerranée	Autres	**TOTAL**
2008	14 300	4 000	29 200	13 800	**61 300**
2007	17 600	4 500	34 700	16 900	**73 700**
2006	26 200	10 300	39 900	17 000	**93 400**
2005	27 600	6 700	40 100	16 700	**91 100**
2004	31 600	10 300	46 700	18 900	**107 500**
2003	18 800	8 200	34 400	14 000	**75 400**
2002	27 600	12 500	41 000	14 200	**95 300**
2001	23 000	13 600	39 200	15 200	**91 000**

La production européenne de poire automne-hiver par variété

(source Prognosfruit)

en tonnes	CONFERENCE		DOYENNE DU COMICE		PASSE CRASSANE	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
France(*)	20 000	35 000	12 000	24 000	9 000	13 000
Belgique	159 000	255 000	10 000	20 000	-	-
Pays-Bas	135 000	200 000	20 000	30 000	-	-
Italie	98 000	127 000	37 000	48 000	5 000	6 000
Espagne	185 000	163 000	-	-	2 000	2 000
Pologne	20 000	16 000	3 000	2 000	-	-

(*) Avec une production estimée à 157 000 tonnes, la France se postionne à la 6ème place des pays européens. En 2006, elle se situait en 3ème position.



FranceAgriMer
Direction Marchés, études et prospective
L'Arborial - bâtiment A - 2ème étage
12 rue Rol Tanguy
93555 MONTREUIL SOUS BOIS CEDEX
Tél : 01.49.55.59.14 - Fax : 01.49.55.48.64

pour en savoir plus sur la poire d'automne :

Responsable de la publication : le Directeur général
Composition : SNM Bordeaux
Date de parution : juillet 2009

Rédacteur : Laurent GUIAVARCH
centre d'Angers : 02.41.27.20.80
centre de Moissac : 05.63.04.69.39

notre site : www.snm.agriculture.gouv.fr